

Г.М. Стерник

РЭА им. Г.В.Плеханова, Москва

## **Спад на рынке строительства и продажи жилья в России**

В работе на основе официальных статистических данных и собственных исследований даются количественные оценки изменений, произошедших на рынке строительства и продажи жилья в РФ с осени 2008 г. по лето 2009 г. Более подробно описывается состояние строительства жилья в Москве и Ростове-на-Дону в мае 2009 г.

*Ключевые слова: рынок строительства и продажи жилья, стадии строительства, темпы строительства, темпы ввода в эксплуатацию, классы качества объектов, замороженные объекты.*

Классификация JEL: O18, R21.

### **Введение**

Мировой финансово-экономический кризис, накрывший с осени 2008 г. и экономику России, естественным образом вызвал шквал научных публикаций с анализом причин, возможного хода и последствий как для экономики в целом, так и для ее отдельных отраслей и сегментов (см., например, публикации в «Журнале новой экономической ассоциации» № 1–2 за 2009 г.). Макроэкономический анализ быстро перешел от темы ипотечного кризиса в США, вызванного надуванием «ценовых пузырей» и порочностью мировой финансовой системы, основанной на долларе, к теме мирового экономического кризиса масштаба Великой депрессии и даже вышел на уровень гипотезы об инновационной паузе в развитии мировой экономики как первопричине кризиса (Полтерович, 2009).

Вместе с тем микроэкономический анализ причин и хода кризиса в отдельных отраслях и сегментах экономики России еще не достиг должного масштаба. В частности, в отношении рынка строительства и продажи жилья необходимо понять роль и влияние на кризисную динамику его собственных особенностей и закономерностей, сложившихся на рынке России, и воздействия последствий мирового кризиса. И это – первая задача, которую автор решает в настоящей статье.

В частности, применительно к такому показателю рынка жилья, как темпы и объемы ввода в эксплуатацию, мы попытались в дискуссионном порядке противопоставить точке зрения многих авторов, в том числе автора упомянутой статьи о ценовом пузыре на рынке недвижимости как источнике кризиса (в России), другую точку зрения – о влиянии специфических особен-

ностей финансирования жилищного строительства, сложившихся в условиях переходной экономики России, на динамику ввода площадей.

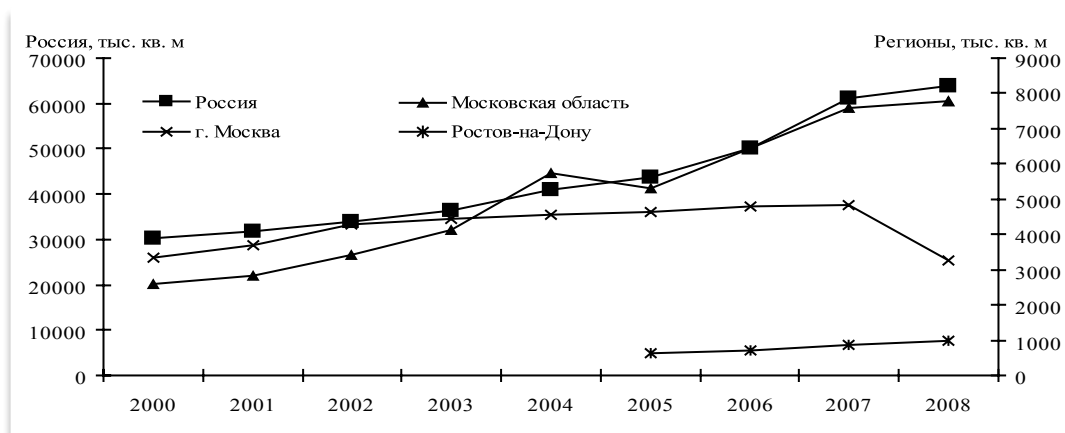
### 1. Замедление объемов строительства и ввода жилья. Итоги 2008 г.

По данным Федеральной службы государственной статистики ([www.gks.ru](http://www.gks.ru)), годовой объем ввода жилья в России в последние годы непрерывно повышался и с 2000 по 2007 г. вырос почти вдвое – с 32,3 до 61,0 млн кв. м, причем в 2006 г. прирост составил 15,2%, а в 2007 г. 20,6%. В 2008 г. планировалось ввести в строй 66 млн кв. м, но фактический прирост оказался незначительным (4,5%), ввод составил 63,8 млн кв. м, или – 765,6 тыс. квартир (рис. 1).

На территории 66 субъектов РФ объем ввода жилья в 2008 г. вырос, в том числе более чем на 20% в 9 регионах: в Санкт-Петербурге, Челябинской области – в 1,2 раза, Новгородской, Нижегородской, Тульской областях, республиках Башкортостан и Тыва – в 1,3 раза; Калужской, Сахалинской областях – в 1,4 раза.

На территории 18 субъектов РФ объем ввода жилья снизился, в том числе более чем на 20% в 5 регионах: в Астраханской (–47,3%) и Мурманской областях (–40,9%), в Москве (–32,0%).

В Москве с 2000 по 2007 г. ввод жилья вырос с 3,03 до 4,83 млн кв. м, а в 2008 г. введено 3,28 млн кв. м (прирост –32%). В Московской области с 2000 по 2008 г. ввод жилья вырос с 2,61 до 7,78 млн кв. м, однако прирост в 2008 г. близок к нулю (–0,3%). В Ростове-на-Дону с 2005 г. объем ввода вырос с 0,86 млн до 1,00 млн кв. м, а прирост в 2008 г. составил +16% (см. рис. 1).



**Рис. 1.**

Ввод в действие жилых домов.

Источник: Федеральная служба государственной статистики (Росстат РФ).

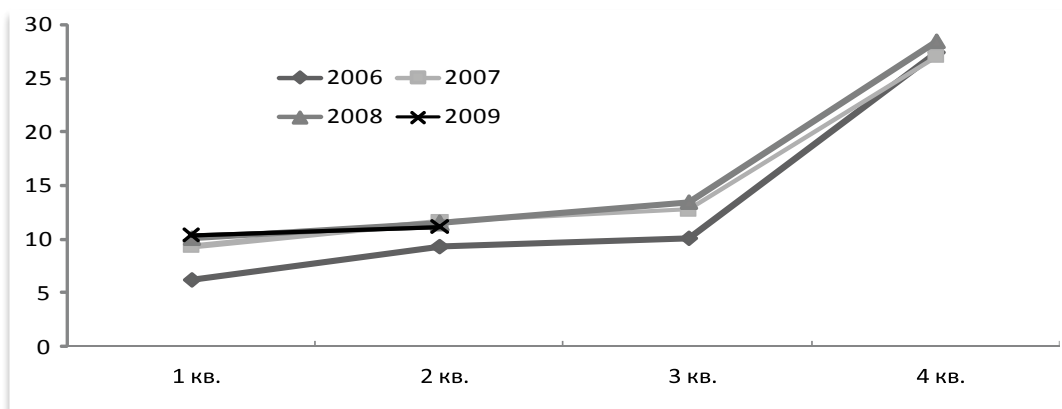
Таким образом, по итогам 2008 г. оказалось, что в целом по России объем ввода жилья не снизился, но темпы его роста упали практически до нуля. Значительно углубилось расслоение регионов по темпам роста, причем Москва оказалась в группе регионов, где снизились не только темпы роста, но и абсолютный объем ввода жилья, Ростов-на-Дону – среди сохранивших темпы роста и достигших рекордного объема ввода жилья. В связи с этим для дальнейшего анализа были выбраны именно эти два города.

Поквартальная динамика объемов ввода жилья показывает, что в целом по России они перестали расти уже в IV квартале 2007 г. и практически не меняются уже 7 кварталов (рис. 2).

В I квартале 2009 г. объем ввода жилья в РФ вырос по сравнению с тем же кварталом прошлого года на незначимые 2% и составил 10,4 млн кв. м. Во II квартале он составил 11,2 млн кв. м, что несколько ниже того же квартала предыдущего года (на 2,6%). В целом за полугодие введено 21,6 млн кв. м (прирост 2,8%). При этом ввод площадей в индивидуальных жилых домах вырос на 6,2% и достиг 56% от общего ввода, а в многоквартирных – снизился на незначимые 1,2%.

В то же время ввод в строй жилья в первом полугодии в Краснодарском крае снизился на 12,9% – до 1,435 млн кв. м, в Ростовской области – на 7,6%, до 791 тыс. кв. м, в Санкт-Петербурге – на 5,2%, до 778,5 тыс. кв. м.

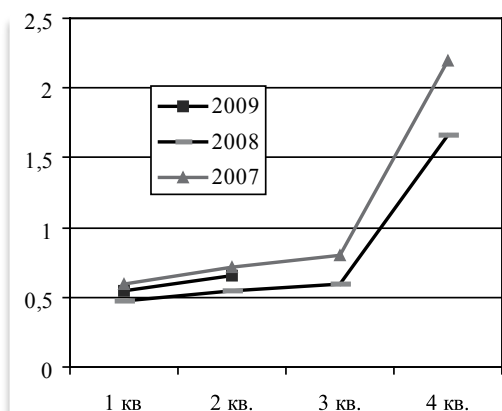
В Москве объем ввода жилья по итогам первого полугодия относительно провального того же полугодия прошлого года практически не изменился (+2,8%, 1,194 млн кв. м), что повторяет общероссийскую тенденцию стабилизации. В Ростове-на-Дону началось снижение объема ввода жилья (рис. 3 и 4).



**Рис. 2.**

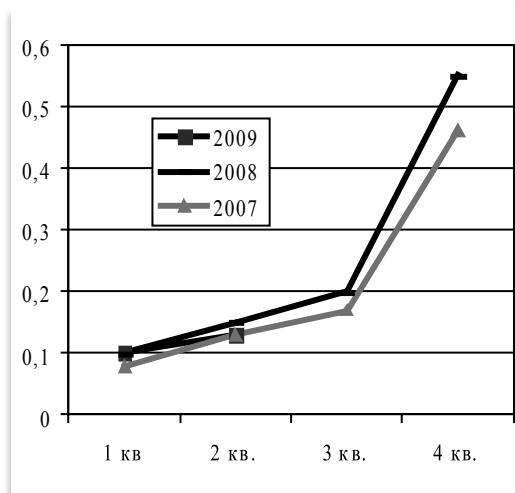
Ввод в действие жилых домов по РФ, млн кв. м.

Источник: Федеральная служба государственной статистики (Росстат РФ).

**Рис. 3.**

Ввод жилья в Москве, млн кв. м.

Источник: Федеральная служба государственной статистики (Росстат РФ).

**Рис. 4.**

Ввод жилья в Ростове-на-Дону, млн кв. м.

Источник: Федеральная служба государственной статистики (Росстат РФ).

В целом в 2009 г. продолжается снижение темпов роста ввода жилья и даже наметилась тенденция сокращения. Причем стабильность ввода отчасти поддерживается ростом индивидуального строительства, в то время как ввод многоквартирных домов, хотя и незначительно, но снизился.

Таким образом, динамика объема ввода жилья отличается от динамики объема производства продукции в других отраслях экономики двумя особенностями:

- замедление ввода жилья началось с осени 2007 г. – за год до начала снижения объемов промышленного производства в России;

- наблюдается сохранение объема ввода жилья в целом в РФ (при значительном разнообразии ситуации по регионам) за последние семь кварталов.

Первый факт позволяет выдвинуть гипотезу о том, что замедление темпов строительства было вызвано не общей кризисной ситуацией, а специфическими особенностями системы строительства, сложившейся в России. В разд. 2. будет сделана попытка логически обосновать эту гипотезу.

Второй факт отражает инерционность процессов в строительстве и затрудняет прогнозирование будущего объема ввода жилья, поскольку этот показатель не синхронизирован с динамикой объемов производства в других отраслях экономики. Для прогнозов необходимо более детально разобраться не только в динамике ввода жилья, но и в состоянии строительства незаконченных объектов. Результаты такого исследования (по Москве и Ростову-на-Дону) будут представлены в разд. 3.

## **2. Особенности сложившейся в России системы финансирования строительства жилья**

### **2.1. Долевое финансирование – основной источник инвестиций в строительство жилья**

Специфика жилищного строительства и модели его финансирования – результат исторического развития экономики России (Копейкин и др., 2007). В начале 1990-х годов рынок строительства жилья, как и экономика в целом, находился в упадке. Но спрос на жилье сохранился и не был удовлетворен складывающимся рынком купли-продажи приватизированного вторичного жилья. В итоге рынок новостроек оказался в сложной ситуации: государственные инвестиции, составлявшие основной объем финансирования в советскую эпоху, прекратились, а банковская система, фондовый рынок, институциональные инвесторы и даже рынок сам по себе еще не сформировались.

В таких условиях единственным доступным для застройщиков источником финансирования оказались средства граждан, испытывающих острую необходимость в приобретении жилья. Результатом стало бурное развитие института долевого финансирования. Такая ситуация стала серьезным тормозом на пути дальнейшего развития сектора (Полтерович, Старков, 2007). И хотя с созданием финансовых институтов на рынке стали появляться новые источники финансирования, до сих пор долевое финансирование играет существенную роль.

Развитие долевого финансирования в начале 1990-х годов было объективным процессом, однако в дальнейшем компании, специализировавшиеся на жилищном строительстве, фактически стали заложниками новой схемы. Это становится явным при сравнении развития рынка жилищного строительства с развитием рынка коммерческой недвижимости. Из-за того что офисные и торговые здания предназначаются для сдачи в аренду юридическим лицам, операторы в данном секторе не имели возможности привлекать легкие для них деньги в виде средств граждан, желающих приобрести еще не построенное жилье по пониженным ценам. Чтобы остаться на рынке, компании вынуждены были сделать сектор более привлекательным для банковского кредитования. Это предполагало в первую очередь скорейшую легализацию всех денежных потоков, построение управленческих систем в соответствии с международными стандартами корпоративного управления. В свою очередь, зарубежные инвесторы, которые до 2003–2005 гг. (в силу справедливого предположения о криминализованности и непрозрачности этого рынка) опасались участвовать в жилищном строительстве, пришли на рынок строительства коммерческой недвижимости уже в середине 1990-х годов. Это привело

к более быстрой адаптации данного сегмента к рыночным условиям и повышению эффективности его функционирования.

Таким образом, в наследство от 1990-х годов рынок жилищного финансирования получил структуру источников средств, в которой ключевое значение имели долевые участники. Данная ситуация поддерживалась отсутствием правового регулирования сделок данного вида. Не существовало нормативов раскрытия информации, гарантий, а главное – целевого использования средств.

После вступления в силу 1 апреля 2005 г. Федерального закона № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» ситуация в правовом поле изменилась. Нормы закона были призваны нивелировать дисбаланс в распределении рисков, устранив перечисленные факторы дискриминации прав инвесторов. Закон быстро сработал в части дезорганизации сложившейся несовершенной системы строительства, однако в части защиты прав дольщиков его положения далеко не реализованы.

Данные Фонда «Институт экономики города» (ИЭГ) показывают, что по натуральному объему ввода на долевое финансирование, в соответствии с ФЗ–214, приходится порядка 17% финансирования общего строительства, что составляет около 30% финансирования многоэтажного строительства.

В течение двух–трех лет после введения федерального закона часть объема сделок с привлечением средств дольщиков вошла в правовое поле, а другая часть изменила юридическую форму привлечения средств населения с тем, чтобы позволить застройщикам и дальше перекладывать большую часть строительных рисков на частных соинвесторов. По нашим экспертным оценкам, доля застройщиков, работающих по ФЗ № 204, составляет в разных регионах от 10 до 90%, но в среднем – около 15–20%.

## **2.2. Банковское кредитование – источник финансирования строительства жилья**

Что касается другого источника финансирования – банковского кредитования, то его состояние тормозил институциональный барьер. Права на земельный участок не рассматривались банками в качестве возможного обеспечения кредита. Ситуация практически не изменилась даже после принятия Земельного и Градостроительного кодексов. В результате компании чаще всего были вынуждены привлекать средства под залог своего стороннего имущества, не задействованного в проекте, что расширяло проектные риски до рисков, влияющих на компанию в целом.

Еще одним недостатком сложившейся системы финансирования строительства явилось несоответствие схем кредитования схемам проектного финансирования. Бесспорно, кредитование девелопмента не может полностью осуществляться по схемам проектного финансирования. Но ключевой чертой, унаследованной от схемы проектного финансирования, является возможность погашать основную сумму долга только после введения объекта в эксплуатацию. В России же по большинству кредитов предусматривается постепенная ежемесячная выплата основной суммы долга, что предполагает наличие у девелопера альтернативного источника средств. Иными словами, кредиты не избавляли застройщиков от необходимости использовать средства дольщиков.

Можно сказать, что банки активно пользовались благополучной ситуацией на жилищном рынке, фактически используя в отношении застройщиков стратегию дискриминации. Это можно подтвердить тем, что, ссылаясь на повышенные риски девелопмента, условия, которые банки предлагали потенциальным кредиторам, были существенно хуже среднерыночных: в то время как средняя ставка по кредитам для коммерческих организаций составила 10%, ставки по строительным кредитам редко опускались ниже 12–15% (ИЭГ).

В таких условиях банковское кредитование заняло специфическую нишу на рынке. Поскольку по общей привлекательности предложения банков уступают средствам дольщиков, инвесторы не пользуются ими как основным источником ресурсов для строительства. Однако получение банковских кредитов проще организовать. В итоге – банковские средства часто используются крупными компаниями для решения проблемы острой нехватки средств, зачастую возникающей в результате нецелевого использования инвестиций. Это, в частности, приводит к преобладанию краткосрочных банковских инструментов на рынке.

Вместе с бурным ростом российского фондового рынка в начале XXI в. российские строительные компании получили доступ к еще одному источнику финансирования. В предкризисный период выпуск корпоративных облигаций стал широко используемой формой привлечения средств. Российские строительные компании начали выпускать облигации не так давно. Основной причиной, побудившей их к этому шагу, стала описанная выше ситуация с банковскими кредитами. На начало 2008 г. на рынок облигаций вышли уже более 40 строительных компаний. В условиях начавшегося мирового финансового кризиса этот факт поставил данные компании в зону наивысшего риска.

Таким образом, сложившаяся система финансирования жилищного строительства в России несовершенна и обладает специфическими особен-

ностями, отличающими ее от системы финансирования строительства на западных рынках: несмотря на обширный спектр источников финансирования, представленных на рынке, по-прежнему доля долевого финансирования является подавляющей. В последние годы власти проводят последовательную политику, направленную на легализацию схем финансирования и защиту прав потребителей, что в долгосрочном периоде должно способствовать приближению состояния рынка к западным образцам.

### **2.3. Последствия сложившейся схемы финансирования для рынка строительства жилья**

Если вернуться к западной схеме финансирования строительства, то при ее применении сокращение финансирования строительства, т.е. создание предложения на рынке, не снижается при падении спроса (например, по причине насыщения рынка, как это произошло в США в 2007 г.). На продажу выставляются готовые дома, а изменение спроса влияет только на темп продаж, но не приводит к замораживанию строительства начатых зданий. Снижаются сначала объемы продаж готовых домов, и лишь впоследствии начинают снижаться цены, а девелоперы не открывают новые стройки. Именно по такой схеме начался ипотечный кризис в США, и он представлял собой на этой стадии типичный кризис перепроизводства: продажи (а за ними и цены) снижались не вследствие падения платежеспособного спроса, а вследствие перенасыщения рынка предложением (больше некому стало продавать дома – потребность в новом строительстве была в основном исчерпана на уровне обеспеченности 70–75 кв. м на человека).

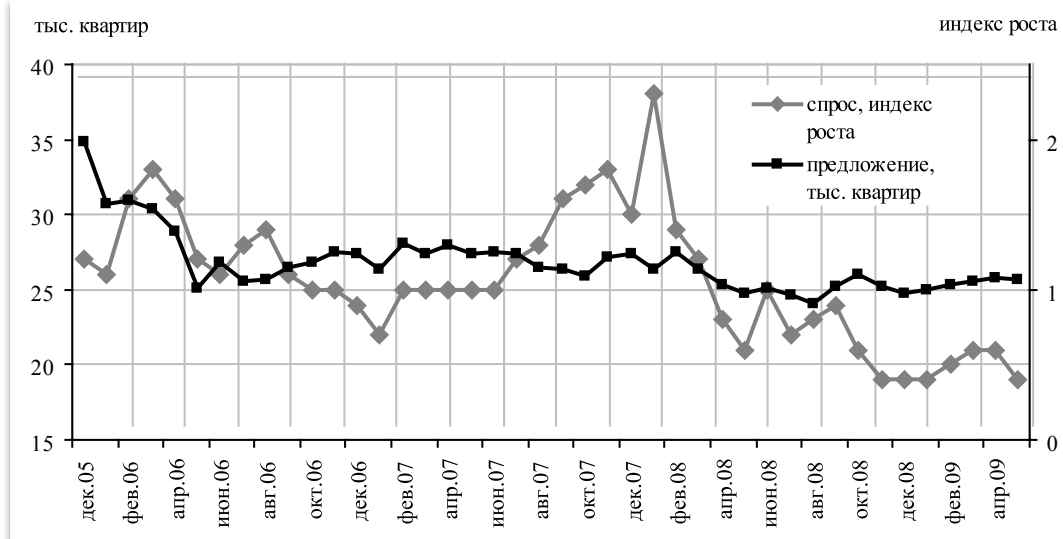
В России всякое сокращение финансирования (например, по причине снизившейся банковской ликвидности, как это было в начале 2004 г.) приводит к снижению темпов возведения начатыхстроек, замораживанию некоторых объектов (с уже проданными дольщикам «правами требования»), снижению объема предложения на рынке. Существующий на нашем развивающемся рынке жилья дефицит товара (обеспеченность жильем составляет 20–21 кв. м на человека при низком качестве жилья) усиливается и толкает цены вверх. Затем уже внимательные граждане и спекулятивные инвесторы, обнаружившие угрозу остановки строительства объектов, уводят спрос на объекты положительно зарекомендовавших себя застройщиков либо – на вторичный рынок. В результате совмещенный микрокризис банковской ликвидности и недоверия населения к девелоперам (как к недобросовестным, так и просто к неудачливым) в 2004 г. привел к кризису строительства жилья и возникновению первой волны «обманутых дольщиков».



Интересно, что при снижении весной продаж в новостройках на 30–40% цены продолжали расти до июня, а затем не снижались, а лишь полгода–год оставались стабильными. За время после разорения отдельных создателей строительных пирамид и передачи их строек другим девелоперам под преференции городских властей спрос стал восстанавливаться, и в 2005–2006 гг. происходил бурный рост цен на вторичном и первичном рынке, обусловленный в первую очередь обострившимся дефицитом жилья. И хотя такой рост привел к постепенному снижению спроса, но к осени 2007 г. накопленный платежеспособный спрос вновь сформировался, начал реализовываться (при новом уровне цен) и в конце года достиг рекордного уровня (рис. 5). С февраля 2008 г., после начала первых затруднений у непомерно расширивших географию строительства застройщиков и снижения темпов возведения строящихся домов, началось стремительное сокращение спроса. Оно продолжается до настоящего времени. Предложение стабилизировалось на уровне 25–26 тыс. квартир (инвестиционных договоров на передачу прав требования), которые не уходят с рынка по причине низкого спроса.

Необходимо отметить, что, несмотря на снизившийся спрос, застройщики повышали цены предложения жилья до ноября (рис. 6).

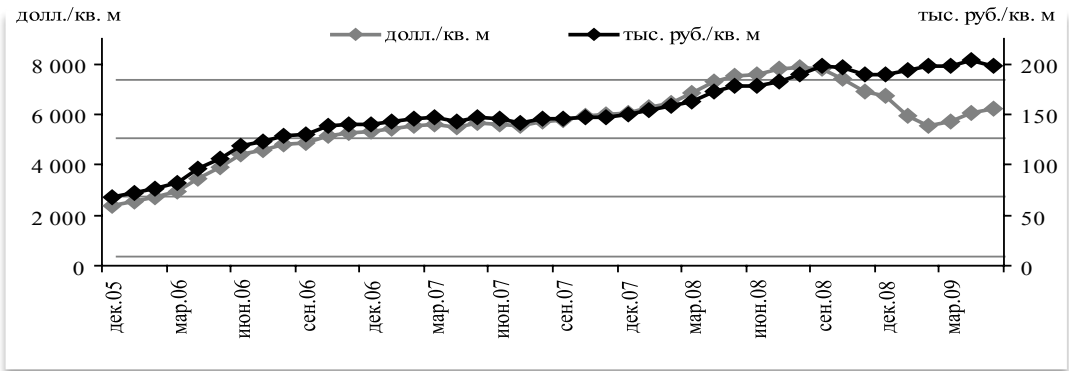
Но уже с сентября в конкретных сделках допускались разного рода скидки и торг. Лишь в ноябре–декабре отдельные продвинутые застройщики осознали ситуацию и объявили о снижении на 15–20% цены на нераспроданные квартиры в объектах высокой степени готовности, что привело к их быстрой



**Рис. 5.**

Москва. Динамика спроса и предложения на первичном рынке жилья.

Источник: Холдинг «МИЭЛЬ».

**Рис. 6.**

Москва. Динамика средневзвешенной цены предложения в домах-новостройках.

Источник: Холдинг «МИЭЛЬ».

реализации. Но большинство застройщиков упрямо держали цены предложения. В качестве объяснения выдвигались такие аргументы, как нежелание создавать впечатление о тяжелом состоянии фирмы и ее объектов, невозможность достроить объекты при цене реализации ниже себестоимости и т.п. В результате в отличие от рынка купли–продажи квартир на рынке продажи квартир в новостройках (долевых прав) в Москве средние цены предложения (рублевые) незначительно снижались в ноябре–декабре 2008 г., но затем уже с февраля 2009 г. вернулись к уровню сентября–октября. При пересчете в доллары по мере девальвации рубля эквивалент цены снижался до февраля 2009 г., затем начал плавно повышаться вместе с укреплением рубля. Поэтому в отличие от вторичного рынка объем продаж в новостройках продолжал снижаться.

#### 2.4. Гипотеза об основной причине спада темпов ввода жилья в 2008 г.

В условиях быстро растущего рынка и повышения доступности банковских кредитов в 2003–2007 гг. компании стали активно заниматься развитием, вкладывать средства в новые проекты. При этом они пренебрегали заботой о поддержании собственной финансовой устойчивости. Этот феномен можно объяснить описанными выше особенностями российской системы жилищного финансирования и институциональными факторами, влияющими на этот рынок.

При быстро растущем рынке компании стремятся к расширению операций. Но для этого существует ряд ограничений – коррупционность, сложный и бюрократизированный доступ к земле. Осознавая важность этого ограничения и понимая, что о земле для будущего строительства необходимо думать сегодня, компании начинают вкладывать все доступные средства в резерви-

рование за собой участков. Большую часть средств компании привлекают от долевых инвесторов. Под предлогом повышения значимости инвестиций в будущие проекты средства дольщиков начинают изыматься из проектов и использоваться не по назначению.

Во избежание остановки строительства и невыполнения обязательств перед дольщиками застройщики обращаются к банкирам за краткосрочными кредитами. Кредиты далеко не всегда соответствуют параметрам традиционного строительного кредита. В случае возникновения возможности зарезервировать еще один земельный участок кредитные деньги перенаправляются для нецелевого использования. Вся эта система подпитывается общими оптимистическими настроениями по поводу роста цен и общего спроса на жилую недвижимость. Этому настроению поддаются даже банкиры, в результате чего доступность кредитов для девелоперов увеличивается.

Итогом действия всех этих факторов становится перегрузка компаний краткосрочными долгами, а значит, и возникновение угроз их финансовому благополучию, повышение риска замораживания строек. Этот факт был своевременно осознан населением (пережившим опыт подобных ситуаций в 2004 г.), и спрос на рынке новостроек начал снижаться уже в начале 2008 г. (в то время как на вторичном рынке он сохранялся до осени).

Следовательно, первоначальное снижение темпов строительства в сложившихся условиях было неизбежно. Оно стало результатом слабости системы финансирования и институциональной среды и не зависело от мировых событий. А вот глубина и масштабность кризиса рынка определялись воздействием глобального мирового кризиса.

Серьезные финансовые трудности возникли у многочисленных мелких и средних компаний, которые рассчитывали бюджет проекта исходя из устаревшей гипотезы о быстром возврате небольших вложенных собственных инвестиций через продажи долей частным инвесторам (в обход ФЗ №214).

Наибольшие финансовые трудности возникли у немногочисленных крупных компаний, которые пошли на масштабные заимствования на внешних рынках – вексельные, облигационные, через IPO. Суммарный корпоративный долг отечественных компаний приблизился к критическому уровню 30% ВВП, и в этих средствах есть доля девелоперов. Мировой финансовый кризис и повышение кредитных ставок затруднили возможности дальнейшего заимствования и рефинансирование кредитов. И это добавило решающую гирию на чашу финансового неблагополучия этих компаний.

Дополнительный шанс разорения возник у компаний, которые ориентировались на кредиты отечественных неспециализированных банков, в последние полгода–год резко ужесточивших условия кредитования или вообще

прекративших кредитование застройщиков. Принятые начиная с сентября 2008 г. беспрецедентные меры правительства, направленные на финансовую поддержку банковского сектора и фондового рынка, пока не привели к возобновлению кредитования.

Компании, работающие в соответствии с ФЗ №214, преодолевают трудности организации процесса строительства на начальном этапе за счет переориентирования на проектное финансирование от аффилированных банков, что в дальнейшем уменьшает для них риски понижения спроса на рынке. Именно эти компании «вытягивают» в ряде регионов объемы строительства.

Таким образом, причиной замедления темпов ввода жилья явилось сокращение объемов финансирования строительства конкретных проектов, вызванного несовершенной системой привлечения инвестиций. Одновременно общий объем финансирования строительства жилья продолжал расти. В сочетании с необоснованной политикой экспансии девелоперов на новые строительные площадки и отсутствием финансового резерва начавшийся финансовый кризис привел к остановке строительства многих объектов, разорению отдельных строительных компаний, запустил процесс слияний и поглощений, сокращение производства и увольнение персонала в смежных отраслях. Такое развитие событий может быть названо (по аналогии с известными «ценовыми пузырями») «инвестиционным пузырем», сущностью которого является не подкрепленное достаточными финансовыми ресурсами расширение инвестиционной деятельности на рынке жилья, обычно заканчивавшееся ее коллапсом.

В ряде публикаций приводятся аргументы в пользу точки зрения, что спад в жилищном строительстве был неизбежен из-за того, что с 2002 г. на рынке возник «ценовой пузырь», т.е. продажи стимулировались постоянным ускорением роста цен (см., например (Полтерович, Старков, 2007, с. 95–97, 154–156)). Аргументами в пользу этой гипотезы являются правильно отмечаемые факты значительного превышения темпа роста цен за последние 6 лет над темпом роста доходов, наличия большой доли «инвестиционных» квартир, число которых резко выросло за последние годы, а также, по мнению авторов, – концентрации инвестиционного спроса в классе жилья повышенной комфортности. Поэтому спад в строительстве мог быть вызван изменением ожиданий инвесторов (основных покупателей новостроек), которые окончательно склонились в отрицательную сторону в сентябре 2008 г., после обвала цен на нефть и котировок на российском финансовом рынке.

На наш взгляд, такая точка зрения могла быть принята, если бы не следующие обстоятельства. Нам представляется преувеличенной роль спекулятивных инвесторов на рынке жилья. По нашим оценкам (основанным на анализе

базы данных компании «МИЭЛЬ»), их доля выросла с 9–10% в марте 2005 г. до 25–30% в конце 2008 г. Постоянный рост цен, с одной стороны, привлекал все больше инвесторов к финансированию строительства, но одновременно отталкивал остальных покупателей, что приводило к периодическому снижению спроса. Мы попытались показать, что уход с рынка населения и спекулятивных инвесторов с начала 2008 г. был вызван не прекращением роста цен (который продолжался до осени), а иными, названными выше причинами (риск замораживания строек). Именно специфическая схема финансирования строительства – через привлечение дольщиков (чего нет в странах с развитыми рынками) – поставила темпы строительства в зависимость от изменения как общего спроса населения, так и инвестиционного спроса.

Совершенно верным представляется высказывание Полтеровича В.М. (Полтерович, 2009) о том, что сверхоптимистические ожидания, возникшие в результате длительного относительно быстрого развития передовых стран (без глобальных кризисов), породили «пузыри» на сырьевых рынках и на рынке недвижимости. При этом в России особую роль играла вера в дальнейший рост (или, по крайней мере, стабилизацию) цен на нефть. Но события 2008–2009 гг. на российском рынке строительства жилья – снижение темпов ввода площадей – мы рассматриваем как следствие образования и схлопывания не ценового, а инвестиционного «пузыря». Эти две точки зрения не противоречат друг другу (если рассматривать понятие «пузырей» в широком смысле), но уточнение понятия позволяет вскрыть механизмы назревания кризиса в России, – они отличаются от механизмов, действующих на западных рынках недвижимости.

### **3. Состояние строительства жилых домов (на примере Москвы и Ростова-на-Дону)**

В мае 2009 г. компания «Аналитическая группа Г.М. Стерника» совместно с «Аналитическим консалтинговым центром “МИЭЛЬ”» (Москва) и АН «Титул» (Ростов-на-Дону) выполнила исследования состояния строительства жилых домов в этих городах. Цель исследования – анализ темпов строительства и структуры замороженных объектов по стадиям строительства, местоположению и классам качества.

#### **3.1. Темпы возведения жилых домов**

Для оценки темпов возведения жилых домов были разработаны следующие критерии (табл. 1).

В Москве из 842 новостроек с ранее планировавшимися сроками ввода 2009–2013 гг. (см. ранее принятую «Среднесрочную жилищную

Таблица 1

## Критерии оценки темпов строительства

Темпы строительства	Критерии
Высокие	Активное возведение жилого дома в соответствии с заявленными сроками сдачи объекта
Стабильные	Небольшие задержки сроков сдачи объектов (1–2 квартала), строительство объекта ведется без перерывов, но медленнее, чем при высоких темпах строительства
Низкие	Перенос сроков строительства более чем на полгода, строительные работы ведутся медленно
Заморожено	Строительные работы приостановлены

программу "Москвичам – доступное жилье" на период 2007–2009 гг. и задание на 2010 год») строительство подавляющего большинства объектов не начато (595 объектов-новостроек, в которых планировалось 64,7 тыс. квартир общей площадью 5173 тыс. кв. м). Из оставшихся 247 объектов начатого строительства на 44% новостроек темпы строительства высокие, на 16% – стабильные. На 16% строек работы ведутся, но медленно. Заморожено 59 объектов, или 24% начатых строек (рис. 7).

В Ростове-на-Дону в 113 начатых многоэтажных жилых домов с планировавшимися сроками сдачи 2009–2010 г. высокие темпы строительства не наблюдались вообще, стабильные – в 41% домов, низкие – в 32%, заморожено 26% новостроек (рис. 8).

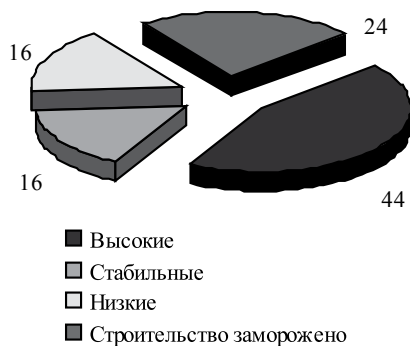


Рис. 7.

Москва. Структура объема строительства по темпам возведения жилых домов (по состоянию на май 2009 г.), число объектов, %



Рис. 8.

Ростов-на-Дону. Структура объема строительства по темпам возведения жилых домов (по состоянию на май 2009 г.), число объектов, %

Таким образом, доля замороженных объектов в исследуемых городах составляет 24–26%. Для Москвы этот результат является достаточно оптимистичным. В сравнении с Москвой при существенной разнице итогов прошлого года для Ростова такой результат свидетельствует о резком ухудшении ситуации в 2009 г.

### 3.2. Распределение строящихся объектов по стадиям строительства

В зависимости от состояния готовности весь период строительства был разбит на пять стадий (табл. 2).

Таблица 2

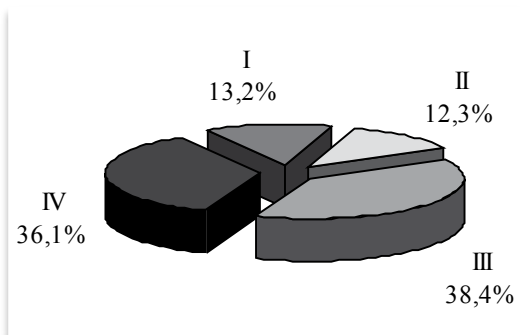
Классификация домов по состоянию готовности

Стадия	Состояние строительства
0	Проработка и утверждение исходно-разрешительной и проектной документации по строительству
I	Подготовка строительной площадки к началу строительства, огорожка территории
II	Работы нулевого цикла, котлован, фундаментные работы, прокладка коммуникаций
III	Строительство надземной части
IV	Внутренние и отделочные работы

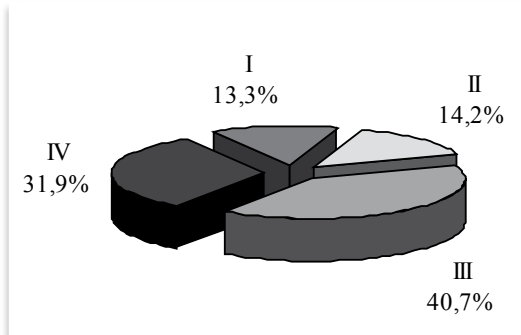
В ходе исследования состояния строительных площадок в столице было выявлено, что реализация «бумажных» проектов (стадия 0) приостановлена. Из числа строящихся 188 домов на стадии подготовки площадки (I) находится 13,2% по числу домов, 13,1% – по площади, 14,7% – по числу квартир (рис. 9). Объектов, находящихся на стадии котлована и фундамента (II) – 14,2% по числу домов, 14,9% – по суммарной площади квартир или 19,0% – по числу 12 квартир. Почти поровну (42–44, 40–45, 37–44% соответственно) приходится на строящиеся объекты на стадиях возведения стен (III) и внутренних работ (IV).

В Ростове-на-Дону из 113 строящихся домов на стадии подготовки площадки (I) находится 13,3% по числу домов, 14,1% – по площади, 14,9% – по числу квартир. Объектов, находящихся на стадии котлована и фундамента (II), – 14,2% по числу домов, 13,9% – по суммарной площади квартир, или 20,0% – по числу квартир. На строящиеся объекты на стадиях возведения стен (III) и внутренних работ (IV) приходится наибольшее число объектов – соответственно 40,7 и 31,9% (рис. 10).

Таким образом, структура объектов по стадиям строительства в Москве и Ростове-на-Дону близко совпадает. Однако она отличается от структуры, наблюдавшейся в прежние годы, эта структура была более равномерной.

**Рис. 9.**

Москва. Структура строящегося жилья по числу объектов в зависимости от стадии готовности (по состоянию на май 2009 г.), %

**Рис. 10.**

Ростов-на-Дону. Структура строящегося жилья по числу объектов в зависимости от стадии готовности (по состоянию на май 2009 г.), %

Напомним, что в Москве в 2008 г. произошел обвал объема ввода жилья (–32%), в то время как в Ростове был достигнут рекордный объем (+16%). Новые строительства с осени 2008 г. не начинались. Поэтому необходимо выяснить, что представляют собой 13% домов на стадии фундамента в Москве и Ростове.

### 3.3. Доля замороженных объектов в зависимости от стадии строительства

Из числа новых жилых объектов столицы, работы по которым были начаты, 59 объектов заморожено (13,0 тыс. квартир общей площадью в 1,409 млн кв. м).

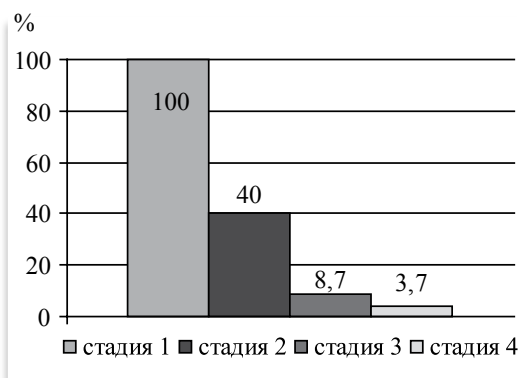
При этом в Москве сложилась следующая ситуация (рис. 11):

- на стадии подготовки площадки (1) все объекты заморожены (100%);
- на стадии котлована–фундамента (2) остановлено возведение 40% объектов, что соответствует 50,7% по общей площади, 41,6% – по числу квартир;
- на стадии активного возведения стен (3) приостановлены работы по 8,7% объектов, 13,1% – по площади, 10,6% – по числу квартир;
- на стадии внутренних работ (4) заморожено строительство 3,7% объектов, 4,1% – по площади, 4,4% – по числу квартир.

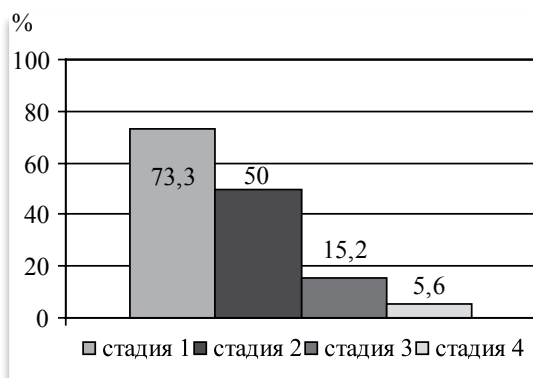
• В Ростове-на-Дону (рис. 12):

- на стадии подготовки площадки (1) заморожено 73,3% объектов;
- на стадии котлована–фундамента (2) остановлено возведение 50% объектов;
- на стадии активного возведения стен (3) приостановлены работы на 15,2% объектов;
- на стадии внутренних работ (4) заморожено строительство 5,6% объектов.



**Рис. 11.**

Москва. Доля новостроек, замороженных на различных стадиях строительства, от общего числа строящихся объектов. Июль 2009

**Рис. 12.**

Ростов-на-Дону. Доля новостроек, замороженных на различных стадиях строительства, от общего числа строящихся объектов. Июль 2009

Такой результат представляется логичным: застройщики стремятся довести до конца в первую очередь объекты высокой степени готовности (в том числе и с помощью московского правительства). Сравнение данных по Москве и Ростову показывает, что в Ростове этот эффект выражен слабее. Поэтому 13% объектов на стадии фундамента в Москве – это замороженные объекты, а в Ростове строительство некоторых из них продолжается.

### 3.4. Доля замороженных объектов в зависимости от класса качества проектов

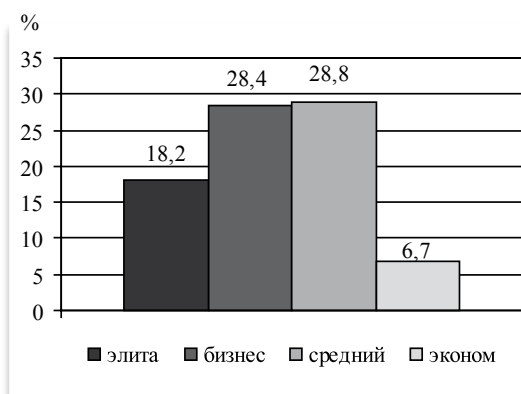
Анализ состояния строительства жилых домов в столице с дифференциацией по классам качества в соответствии с критериями классификации, разработанными в 2006 г. (Стерник, 2006), показывает, что (рис. 13) строительство остановлено:

- 18,2% новых объектов элитного класса;
- 28,4% объектов новостроек бизнес-класса ;
- 28,1% домов среднего класса;
- 6,7% домов эконом-класса;

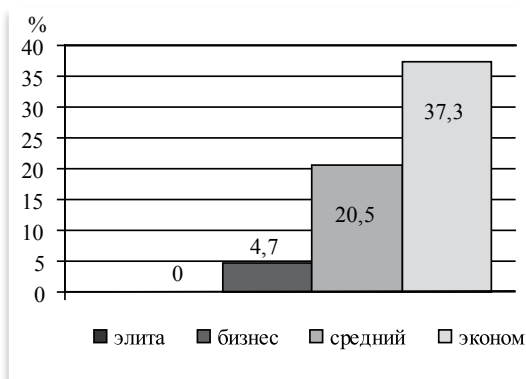
Результат объясняется мерами, принятыми московским правительством, для поддержания строительного комплекса. Эти меры направлены, в первую очередь, на сохранение объема ввода жилья эконом-класса.

В Ростове-на-Дону (рис. 14):

- из двух объектов, отнесенных к элитному классу, ни один не заморожен;
- из 21 объекта бизнес-класса заморожен один (4,7%);
- заморожено 20,5% объектов среднего класса;
- остановлено строительство 37,3% объектов эконом-класса.

**Рис. 13.**

Москва. Доля замороженных новостроек различного класса качества от общего числа строящихся объектов. Июль 2009

**Рис. 14.**

Ростов-на-Дону. Доля замороженных новостроек различного класса качества, от общего числа строящихся объектов. Июль 2009

Как видно по приведенным данным, в Москве и Ростове ситуация противоположная. Можно предположить, что застройщики в Ростове стремятся достраивать дома с высокими ценами реализации. Результаты исследования положены в основу прогноза динамики объема ввода жилья.

#### 4. Прогноз объемов ввода жилья

##### 4.1. Прогноз по России

Глава Министерства регионального развития РФ В.Ф. Басаргин в апреле 2009 г. заявил, что в 2009 г. в РФ возведут 52 млн кв. м жилья – на 18% меньше, чем годом ранее. На поддержание таких темпов строительства выделяют 427 млрд руб. «Принятие всей совокупности вышеперечисленных мер создаст условия для восстановления темпов ввода жилья, начиная с 2010 г.», — считает министр.

Анализируя данное заявление, необходимо учитывать, что на показатель ввода жилья действуют два противоположных фактора. Во-первых, замораживание ряда строек в конце 2008 г. и вынужденный отказ девелоперов от новых проектов. Этот фактор мог бы привести к 25–30%-ному снижению объема ввода жилья в 2009 г. Во-вторых, следует учитывать постепенное завершение ранее начатых (и запланированных к вводу в 2008 г.) строек, в том числе благодаря государственному финансированию, и реализацию этого задела в 2009 г. (в итоге в 1 полугодии 2009 г. объем ввода жилья сохранился на уровне аналогичного периода прошлого года). В результате ожидания министра Министерства регионального развития РФ о снижении объема ввода в 2009 г. всего на 18–20% представляются реальными. Но надежды на оживление темпов ввода жилья в 2010 г. и об их скором восста-

новлении — слишком оптимистичный прогноз. Именно на 2010–2011 гг. придется пик влияния инвестиционного коллапса в строительстве, поскольку заделы будут исчерпаны. Наш экспертный прогноз на 2009 и 2010 г. — 50 и 45 млн кв. м нового жилья.

#### **4.2. Прогноз по Москве и Ростову-на-Дону**

Детальный анализ ситуации в Москве показал, что по итогам 2008 г. общий объем ввода жилья оказался на 38% ниже запланированного и на 32% меньше предыдущего года. Вместе с тем планы строительства жилья по социальным программам города на 2008 г. в объеме 2,4 млн кв. м были выполнены. Дефицит заемных средств, проблемы финансирования проектов нового строительства, а следовательно — замедление и остановка возведения домов привели к значительному снижению (более чем в 3 раза по сравнению с 2007 г.) объема ввода коммерческого жилья, который составил лишь 800 тыс. кв. м.

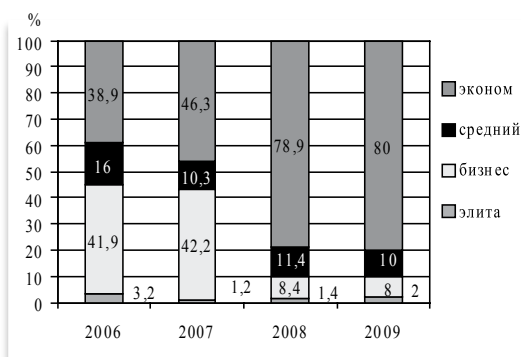
В сложившихся условиях, учитывая признанный властями дефицит бюджетных средств, требуемых для строительства социального жилья, а также объемы замороженного строительства и строящегося жилья, по нашему прогнозу, в 2009 и 2010 гг. объемы ввода жилья в Москве сохранятся на уровне провального 2008 г. и составят соответственно 3,3 и 2,7 млн кв. м.

Для Ростова-на-Дону прогноз объема ввода жилья в многоквартирных жилых домах на 2009–2010 гг. с учетом отсутствия новых проектов определен в 50–55% рекордного ввода 2008 г. (280–285 тыс. кв. м). Вместе с объектами индивидуального жилищного строительства общий объем ввода составит 700–800 тыс. кв. м.

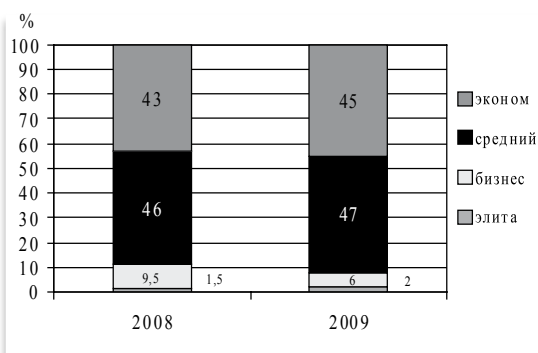
#### **4.3. Прогноз дифференциации объема ввода жилья по классам качества**

В 2005–2007 гг. в объеме строительства многоквартирного жилья преобладали объекты эконом- и бизнес-классов, при этом основная доля объема эконом-класса приходилась на жилые объекты по социальным программам города (рис. 15). Коммерческое строительство наиболее доступного жилья (эконом- и средний классы) с течением времени сокращалось (с 64,3 до 56,6% общей площади), в то время как возведение домов бизнес-класса с каждым годом велось все более активно (выросло с 33,2 до 42,2%). Менее всего возводилось элитных домов, наибольший объем ввода которых пришелся на 2006 г. (3,2% общей площади).

В 2008 г. в Москве при снижении почти на треть общих объемов ввода жилья и полном выполнении городом социальных обязательств по жилью структура жилищного строительства серьезно изменилась. Основная доля

**Рис. 15.**

Москва. Прогноз дифференциации строительства жилья по классам качества

**Рис. 16.**

Ростов-на-Дону. Прогноз дифференциации жилья по классам качества.

построенных многоквартирных домов пришлось на жилье эконом-класса (78,8% общей площади и 78,9% общего числа квартир) – немногим больше, чем в 2007 г. было построено домов среднего класса (11,4% площади и 12,7% квартир). Существенно снизились объемы строительства жилья высокого класса качества (бизнес-класса) до 8,4% по площади и 7,8% по числу квартир (более чем в 5 раз).

Таким образом, учитывая данные по строящимся и замороженным жилым объектам, по нашей оценке в 2009–2010 гг. в структуре объема строительства лидирующее положение будет занимать жилье эконом-класса – около 80%, объем строительства домов бизнес-класса составит порядка 8%, в меньшей доле будет представлено жилье среднего (около 8%) и элитного (около 2%) классов.

В Ростове-на-Дону (рис. 16) в начале 2008 г. на стадии строительства находилось 108 квартир в домах элитного класса, или 9,65 тыс. кв. м, 965 квартир в домах бизнес-класса (73,2 тыс. кв. м), 4 928 квартир – в домах среднего класса (353,0 тыс. кв. м) и 6 069 квартир в домах эконом-класса (333,9 тыс. кв. м). В мае 2009 г. ситуация выглядела следующим образом: 158 квартир находилось в стадии строительства в домах элитного класса, что составляет 16,0 тыс. кв. м, или 1 719 квартир (141,6 тыс. кв. м) – в домах бизнес-класса, 5 462 квартиры (374,4 кв. м) – в домах среднего класса и 6 422 квартиры (361,3 тыс. кв. м) – в домах эконом-класса.

Считаем, что в 2009–2010 гг. эта пропорция сохранится, и распределение объема ввода составит: элитного класса – 11% квартир (1,8% площадей), бизнес-класса – 25% (16%), среднего класса – 40% (42%) и эконом-класса – 34% (41%).

## 5. Сопоставление ранее сделанных прогнозов с фактической ситуацией на рынке жилья

В условиях турбулентности внешней среды возможные варианты развития ситуации на рынке недвижимости в начале октября 2008 г. мы свели к четырем сценариям, показанным на рис. 17 (Стерник, 2006).

Сценарий № 1 – консервативный: «мягкий» переход к стабилизации по аналогии с 2007 г. – до лета 2009 г., а затем – новая стадия роста цен. Этот сценарий был актуален до весны 2008 г., а рассчитанный по математической модели прогноз изменения уровня цен до сентября вполне подтверждался фактическими данными.

Сценарий № 2 – умеренно-пессимистический: «жесткий» переход к стабилизации по аналогии с 2004 г. При таком сценарии с октября–ноября могло начаться снижение цен жилья в Москве, и в течение полугода, по нашей экспертной оценке, цены в долларах должны были снизиться на 5–10%, а затем – снова должен был начаться рост. Сохранение этого сценария на 2009 г. требовало высокой эффективности действий финансовых властей и игроков рынка, поддержанных общенациональным консенсусом элит, медиа-сообщества и населения. К сожалению, уже в декабре 2008 г. стало ясно, что этот сценарий не имеет перспектив.

Сценарий № 3 – кризисный: несмотря на объявленные властями решения (слишком медленно переходящие в действия), финансовый кризис в России переходит в экономический – происходит сокращение персонала

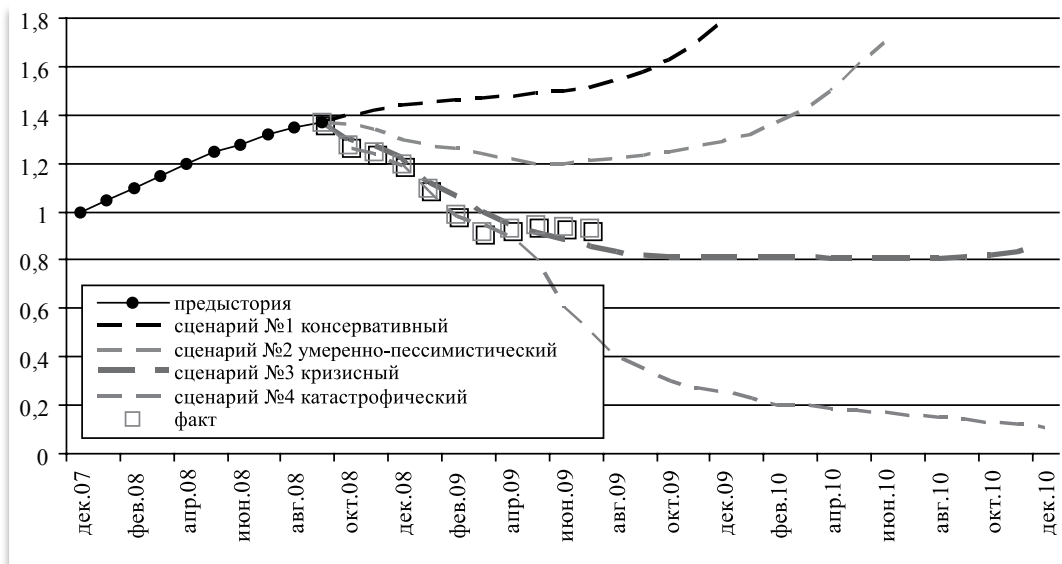


Рис. 17.

Сценарный прогноз развития рынка жилья Москвы от 1.10.2008 г.

в финансовом, торговом, строительном секторах, затем по цепочке – сокращение заказов и увольнения в металлообрабатывающей промышленности, энергетике, в производстве строительных материалов и т.д. В результате падает платежеспособный спрос населения и соответственно – спрос на жилье. В строительном секторе начинается масштабный процесс слияний–поглощений. При этом сценарии ожидалось, что цены на жилье в Москве к середине 2009 г. в долларовом эквиваленте могут снизиться относительно сентября 2008 г. на 40–45%, а относительно декабря – на 30–35%. С ноября–декабря 2008 г. реализуется именно этот сценарий. В расчет прогноза были заложены следующие макроэкономические параметры на март–апрель 2009 г.: цена на нефть 30–40 долл./баррель, курс доллара – 32–33 руб., ежеквартальный отток капитала – 20 млрд долл.

Сценарий № 4 – катастрофический: несмотря на принятые властями США, Евросоюзом и поддержанные другими странами (в том числе Россией) меры, мировая финансовая система, основанная на долларе, окончательно рухнет. Создание новой системы потребует значительных усилий и времени. Начнется переход к бартерному товарообмену между странами, дополненному ограниченному использованием региональных валют. Вследствие искажения структуры импорта экономика США, Европы, а также России и иных стран (в том числе и рынок недвижимости) рухнет вслед за финансами. Для восстановления (при оптимистической оценке сдерживания вооруженных конфликтов) потребуются годы, если не десятилетия. Этот сценарий все еще не потерял свою, пусть и незначительную, вероятность реализации.

Реальная ситуация развивалась близко к сценарию № 3 (фактическое снижение цен в долларовом выражении до апреля оказалось даже больше прогнозируемого). В настоящее время можно констатировать, что рынок заканчивает стадию кризисного падения и переходит в стадию депрессивной стабилизации.

В отличие от кризиса 1998–1999 гг., форма ценового тренда которого имела вид буквы «U», в текущем кризисе начало роста цен ожидается в 2011–2012 гг., однако рост не будет столь быстрым, как в 2000–2001 гг. (форма тренда – «L»).

В 2009–2010 г. объем ввода жилья снизится. Произойдет изменение структуры жилищного строительства (в том числе в результате увеличения доли бюджетного финансирования) – отказ от объектов бизнес-класса в пользу домов эконом-класса с меньшей площадью квартир и меньшим уровнем цен. Снизится и предложение, но его структура, напротив, изменится в пользу высококачественного жилья. Жилье эконом-класса получит статус муниципального и не выйдет на открытый рынок. К концу 2010 г., в условиях

восстановления платежеспособного спроса при сокращенном объеме строительства и предложения жилья, может начаться медленное повышение цен на жилье до уровня, обеспечивающего рентабельность девелопмента.

Средняя доходность строительного бизнеса снизится и в дальнейшем не вернется на те нецивилизованные уровни, на которых она была вчера. Крупные игроки, выжившие на рынке, расстанутся со своей агрессивной стратегией и будут лучше просчитывать варианты бизнеса. В целом рынок сделает новый серьезный шаг в становлении и развитии.

Приведенные в статье данные показывают, что все основные индикаторы рынка строительства и продажи жилья близки к прогнозируемым, и корректировки прогноза пока не требуется.

### Литература

**Копейкин А.Б., Рогожина Н.Н., Туманов А.А. и др.** (2007): Финансирование жилищного строительства. М.: Фонд «Институт экономики города».

**Полтерович В.М.** (2009). Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // *Вопр. экономики*. № 2.

**Полтерович В.М., Старков О.В.** (2007): Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов. М.: Наука.

**Стерник Г.М.** (2008): Рынок жилья городов России в 2008 г.: состояние и перспективы. Доклад на конференции Петербургского жилищного конгресса 1.10.08. [Http://www.realtymarket.ru](http://www.realtymarket.ru).

**Стерник С.Г.** (2006): Методика экономической (рыночной) оптимизации проекта комплексной жилой застройки. В сб.: *«Современные проблемы экономики и управления развитием города»*. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова.

*Поступила в редакцию 02.08.2009 г.*

**G.M. Sternik**

Plekhanov Russian Academy of Economics,  
Moscow

### **Recession in the Market of Residential Construction and Real Estate in Russia**

The paper gives quantitative evaluations, on the base of official statistics and author's personal research, of changes in the Russian market of residential construction between autumn of 2008 and summer of 2009. We present a more detailed account of residential construction in Moscow and Rostov-on-Don in May, 2009.

*Keywords: market of residential construction; construction periods; speed of construction; speed of putting into operation, categories of project quality; frozen construction projects.*

JEL classification: O18, R21.